



**Junior
Achievement
Costa Rica**

Miembro de JA Worldwide

35

Years of
Empowering
Lives

YO EMPRENDO
JUNIOR ACHIEVEMENT COSTA RICA

**CUADERNO
DE TRABAJO**



**SERVICIO COMUNAL
ESTUDIANTIL**



**MINISTERIO DE
EDUCACIÓN PÚBLICA**

**DIRECCIÓN DE
VIDA ESTUDIANTIL**

©Junior Achievement Costa Rica, 2024



Es importante que sepas lo siguiente:

Este documento lo puedes imprimir para completar cada actividad asignada. Recuerda guiarte con cada sesión, ahí tendrás las herramientas y los recursos necesarios para completar cada actividad.

También, podrás completar cada actividad de manera digital. Te recomendamos utilizar **Adobe Acrobat**, es una herramienta gratuita donde puedes visualizar y modificar documentos en formato PDF.

Cuando descargues el lector PDF en tu dispositivo electrónico, encontrarás una barra similar a la siguiente:



1. En la barra de herramientas debes seleccionar la caja de texto.
2. La opción que mejor te servirá para completar cada actividad es “Escribir texto”.
3. Cuando seleccionas “Escribir texto”, das click en cada actividad donde desees completar el ejercicio.

Actividad #1

Defina la idea de negocio.

Muchas personas tienen dificultades para encontrar tiempo para visitar una óptica tradicional debido a sus ocupadas agendas. Además, en áreas rurales o menos accesibles, la disponibilidad de servicios ópticos puede ser limitada.

Recuerda: La idea puede tratarse sobre un producto o servicio.

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

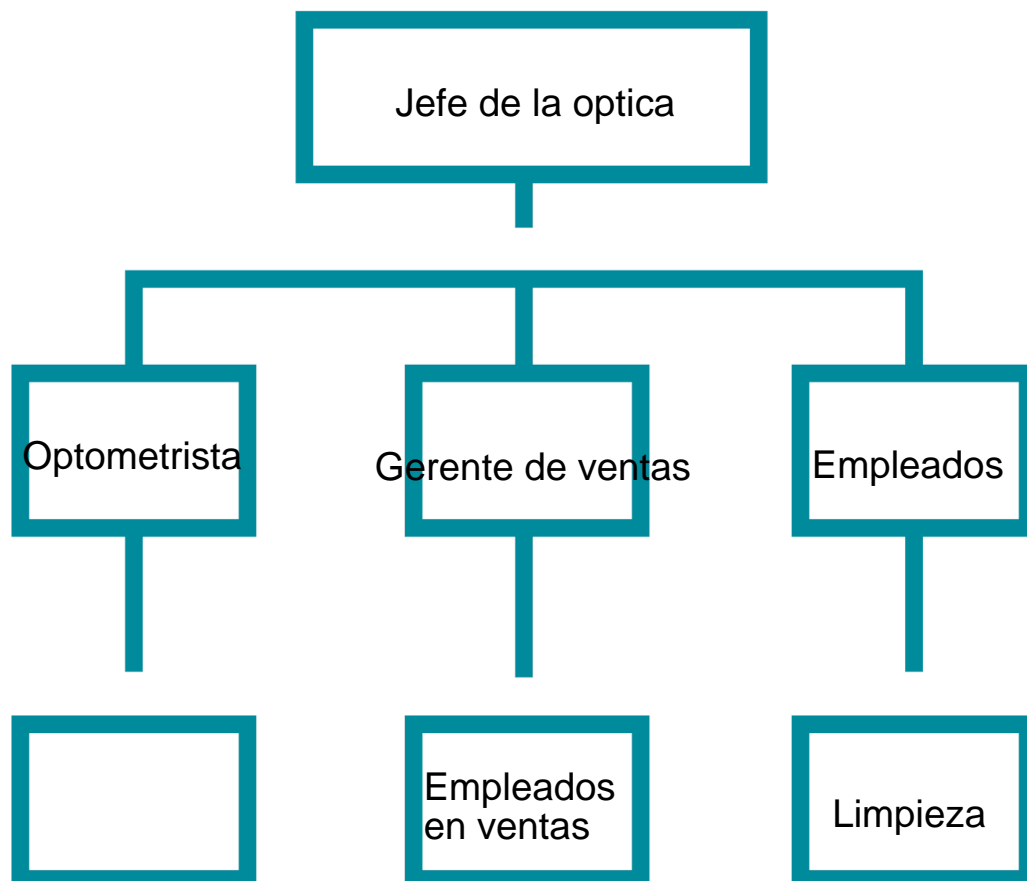
Misión:

Nuestra misión es proporcionar servicios ópticos accesibles y convenientes para todos, combinando la tecnología digital con la movilidad, para mejorar la salud visual de nuestros clientes. Nos comprometemos a ofrecer exámenes de la vista de alta calidad

Visión:

Nuestra visión es ser la óptica líder en soluciones móviles y digitales, reconocida por revolucionar el acceso a la salud visual. Aspiramos a expandir nuestra presencia a nivel nacional, llevando nuestros servicios innovadores y de alta calidad a todas las comunidades

Establezca su estructura organizacional. En cada recuadro, coloque la gerencia o puesto que crea necesario para su tipo de negocio.



Actividad #3

Defina cómo su emprendimiento va a cumplir con los tres pilares de desarrollo sostenible empresarial (social, ambiental y económico).

Sostenibilidad social:

Para cumplir con el pilar de sostenibilidad social, Óptica implementará varias estrategias y prácticas que aseguren un impacto positivo en la sociedad como Accesibilidad y Equidad, Responsabilidad Social, Salud y Bienestar del Empleado

Sostenibilidad ambiental:

Para cumplir con el pilar de sostenibilidad ambiental, Óptica implementará diversas prácticas y estrategias que aseguren un impacto positivo en el medio ambiente como materiales, productos sostenibles, gestión de residuos y uso eficiente de recursos

Sostenibilidad económica:

Para cumplir con el pilar de sostenibilidad económica, Óptica implementará diversas estrategias que aseguren la viabilidad y el crecimiento a largo plazo del negocio como modelo de negocio rentable, innovación, tecnología y relaciones con clientes



Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

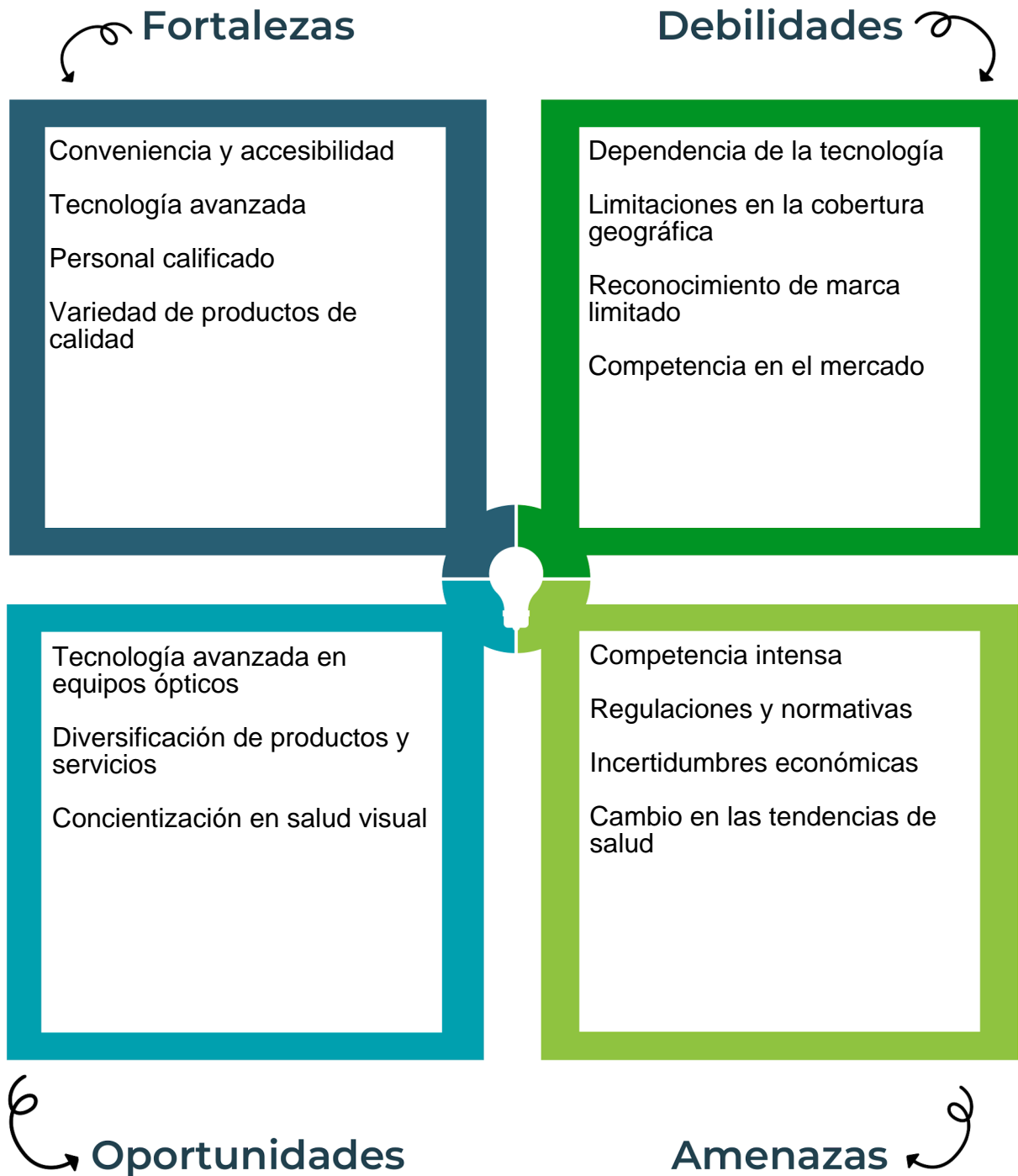
Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave	Actividades clave	Propuesta de valor	Relación con el cliente	Segmento de clientes
<p>Proveedores de equipos y materiales ópticos</p> <p>Asociaciones y organizaciones del sector salud</p> <p>Entidades educativas</p>	<p>Provisión de servicios ópticos</p> <p>Gestión y venta de productos ópticos</p> <p>Marketing y promoción</p>	<p>La propuesta de valor de Óptica se centra en ofrecer una combinación única de conveniencia, calidad y accesibilidad en el cuidado de la salud visual.</p>	<p>Personalización y atención Individualizada</p> <p>Acceso y conveniencia</p> <p>Compromiso con la calidad y la satisfacción del cliente</p>	<p>Individuos ocupados y profesionales</p> <p>Personas mayores</p> <p>Padres y cuidadores</p> <p>Empresas y organizaciones</p> <p>Comunidades</p>
	<p>Recursos clave</p> <p>Recursos financieros</p> <p>Recursos humanos</p> <p>Equipos y tecnología</p>		<p>Canales</p> <p>Servicio a domicilio</p> <p>Puntos de venta y entrega</p> <p>Atención al cliente</p> <p>Marketing y promoción</p>	
<p>Estructura de costos</p> <p>Costos de personal, costos de equipo, gastos financieros, marketing y publicidad.</p>		<p>Fuentes de ingresos</p> <p>Exámenes de la vista, venta de productos, servicios adicionales y accesorios</p>		

Recuerda: En la presentación “Modelo de negocio” puedes encontrar la información necesaria para completar esta actividad.

Actividad #5

Complete la siguiente matriz FODA:

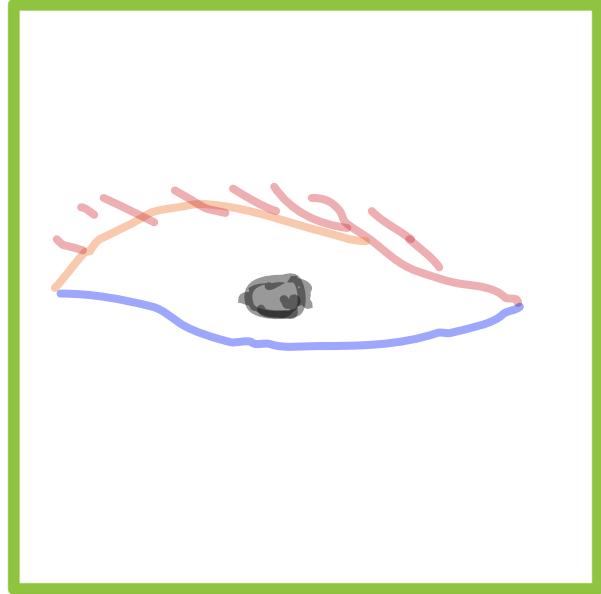


Recuerda: En la presentación “Qué me diferencia” puedes encontrar la información necesaria para completar esta actividad.

Actividad #6

Elabore un logo, slogan y diseñe su marca empresarial.

El logo de mi primer emprendimiento



Una Óptica de familia para tu Familia

Slogan



Colores principales de mi marca empresarial



Puedes dibujar el logo o hacerlo de forma digital.

Actividad #7

Establezca sus costos fijos, costos variables y con ello el precio de su producto o servicio. Debe colocar el valor monetario de cada costo (fijo y variable).

Mis costos fijos

- Lentes de pasta 15000
- lentes de metal 40000
- exámenes de la vista 10000
- lentes 50000
- Gotas para los ojos 7500
- liquido de lentes 5000
- Lentes de contacto 200000

Mis costos variables

- lentes en oferta 20000
- Estuches 5000
- Ligas 3000
- Lentes de sol 25000
- Ajustes de patillas 2000
- Ajustes de lentes 5000
- Lentes de sol de alta gamma 100000

El precio de venta de mi producto / servicio es de:

₱ 110000

Recuerde que los costos variables son unitarios.

Actividad #8

Determine el punto de equilibrio de su emprendimiento.

Te recordamos la fórmula del punto de equilibrio en unidades y monetario (colones):

$$\text{Punto de equilibrio en unidades} = \frac{\text{Costos fijos totales}}{(\text{Precio de venta} - \text{costo variable total})}$$

$$\text{Punto de equilibrio monetario} = \text{Precio de venta} \times \text{punto de equilibrio en unidades}$$

Realiza el cálculo:

Punto de equilibrio en unidades →

Punto de equilibrio monetario →



Recuerda: El punto de equilibrio te ayuda a conocer cuántas unidades o servicios debés vender para que podás recuperar tu inversión.

Actividad #9

Determine cuáles son los pasivos y activos de su negocio. Solamente, debes mencionar cuáles serían los activos y pasivos, no es necesario poner el valor monetario de los mismos.

Activos

- Carro
- Óptica
- Equipo de optometria
- pago del doctor
-
-
-
-
-
-

Pasivos

- pago de lentes nuevos
- pago de internet
- pago de agua
- pago de luz
- pago de empleados
-
-
-
-
-



Ejemplos de activos: Terrenos, equipo de oficina, cuentas por cobrar, vehículos y patentes.



Ejemplos de pasivos: Deudas a corto y largo plazo, salarios, inventario y cuentas por pagar.

Actividad #10

Investigue cuántos productos o servicios existen en el mercado iguales al que mi emprendimiento ofrece.

En el area de salud visual existen un monton de opticas por todos lados como por ejemplo Óptica Vision, Óptica popular etc.. Pero no todos las opticas tienen productos de calidad como la mia y nosotros damos un mejor servicio al cliente para que el nos prefiera mas a nosotros que a las demas Ópticas

La competencia fomenta la actividad empresarial y la eficiencia, da al consumidor más donde elegir y contribuye a bajar los precios y mejorar la calidad.

Actividad #11

Determine cuál es la importancia de cumplir con las obligaciones tributarias y cómo se debe liquidar una empresa.

Importancia de las obligaciones tributarias:

Las obligaciones tributarias de una empresa son fundamentales para su funcionamiento y sostenibilidad a largo plazo.

Cumplir con estas obligaciones no solo garantiza la legalidad y la transparencia de las operaciones empresariales, sino que también proporciona una base sólida para la relación con el Estado

¿Cómo se liquida una empresa?

Liquidar una empresa es el proceso de cerrar las operaciones y distribuir los activos de la empresa a los acreedores y, en última instancia, a los propietarios, después de pagar todas las deudas y obligaciones.

Guía para planear Yo Emprendo

¿Cuál es el tema que nos interesa?
(Problema y descripción)

El tema que me interesaría hacer es el de una empresa para la salud

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Para que la gente de la comunidad tenga una buena vida

¿Para quiénes lo vamos a hacer?
(Público meta)

Para las personas que quieren tener una buena salud

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Para poder ayudarnos a la hora de emprender y poder ayudar a las personas

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Una empresa sobre la salud

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Poder aprender sobre emprender y poder ayudar a la comunidad

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Para todo los materiales que se van a ocupar va a ser dinero y tener una buena informacion

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Cuando ya tengamos la experiencia necesaria para poder realizarlo

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Nosotros mismos y con la ayuda de ciertas personas

